

Je krijgt in het leven niet wat je verdient, maar wat je onderhandelt

Door Job Olij

Onderhandelen is zo oud als de mensheid en van alle dag. "Als jij op weg van je werk de boodschappen haalt, zal ik koken": Geven en nemen.

Programma:

- Hoe creëer je een win-win situatie?
- Ontstaan & vermijden van miscommunicatie
- Non-verbaal communiceren
- Jouw onderhandelingsgedrag
- Hoe ver kun je gaan in onderhandeling?
- Effectief omgaan met reacties op gedrag
- Dilemma: Hard op de inhoud, zacht op relatie?

Resultaat:

- Je kunt op een overtuigende manier jouw standpunt verdedigen
- Je bent in staat om de mensen van het probleem te scheiden
- Je richt je op belangen en niet op posities
- Je kunt vastberaden aandringen op objectieve criteria
- Je bent in staat om oplossingen in wederzijds belang aan te dragen
- Je bent in staat om "echt" te luisteren en te horen wat de ander wil
- Je hebt inzicht in welke onderhandelingsstijl het best bij jou past en hoe met andere onderhandelingsstijlen om te gaan

Wie is je trainer?

Job Olij is freelance trainer voor ICM Opleidingen & Trainingen. Hij verzorgt al vele jaren trainingen op het gebied van communicatie, onderhandelen, verkoop en leidinggeven. Zijn roots liggen aan de commerciële kant van de Life Sciences.

Meer informatie & inschrijven

www.4youngpeople.nl | 4youngpeople@icm.nl | Tel. 030 – 29 19 888
(Sharona Lautoe of Bregje van Hees)

Graag tot 4 februari!

4YoungPeople – Ontwikkelt jouw talenten

